

30 questions pour grandir dans ta vie de freelance

**Un WorkBook
par Thomas
Burbidge**



Prépare toi à une belle introspection



J'adore cette phrase de Tony Robbins qui dit :

« La qualité de notre vie dépend de la qualité des questions qu'on se pose. »

Depuis, je suis devenu un obsessionnel pour les questions qui nous poussent dans nos retranchements et nous aident à voir le monde et notre activité sous un nouveau jour.

Parfois il suffit simplement de reformuler la question qu'on se pose pour qu'elle nous ouvre d'innombrables nouvelles portes et solutions.

Je te partage une autre observation intéressante au sujet des questions, qui me viens de mon expérience avec les indépendants qui suivent mes formations et coachings.

Les résultats que nous obtenons sont beaucoup plus grands et marquants, lorsqu'ils viennent de la personne elle-même sous forme d'une réponse à une question. Mes conseils, aussi avisés soient-ils, ont moins d'impact que quand la personne trouve sa solution par elle-même.

Alors je t'invite à toi aussi ancrer cette habitude du questionnement.

Et pour démarrer ce workbook qui en contient 30, je vais t'en partager une à garder en tête à tout moment.

« Quelle nouvelle question est-ce que je peux me poser pour m'aider à trouver la meilleure des solutions à mon problème actuel ? »

Bon ok, c'est un peu méta, mais je t'invite à prendre le temps de l'intégrer.

Et d'ici là, je te souhaite un bon temps de réflexion avec les 30 prochaines.

Tout le meilleur, et à très vite.

Thomas Burbidge



Ma cible et mon client idéal

**Quel est le problème que j'ai identifié dans
le monde auquel je souhaite répondre
avec mon activité d'indépendant ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Est-ce que mes clients idéaux
sont conscients de ce problème ?**

**Quelles sont les questions que
se posent mes clients idéaux quand
ils choisissent un prestataire comme moi ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

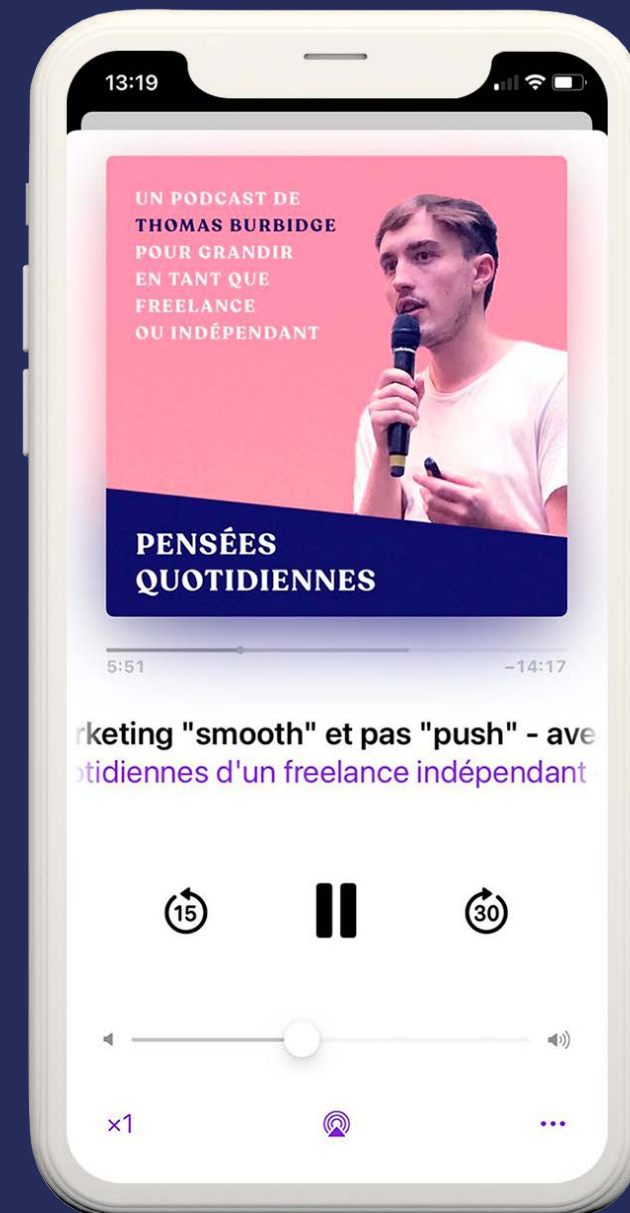
.....

.....

.....

.....

Chaque jour une réflexion pour grandir dans sa vie

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the entire width of the page. There are no margins, text, or other markings present.

Écouter Pensées Quotidiennes

Le marketing et la vente

**Quelles sont les objections que je reçois
le plus souvent de mes clients idéaux
(ou qu'ils pourraient avoir quand
je leur présente mes services / offres) ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Qu'est-ce que je peux imaginer
pour créer un espace où cela semble
complètement logique que je parle
ensuite de mon offre ?**

**Comment je peux faire pour
transformer mes missions réussies
et mes clients satisfaits
en levier marketing puissant ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Qu'est-ce que je pourrais offrir
de plus à mes clients actuels et futurs
pour accélérer et mieux accompagner
leurs résultats ?**

**Comment je peux faire pour
que davantage de mes clients
me recommandent à d'autres ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ma vision pour mon activité et ma vie

**Si j'avais une baguette magique et
que je pouvais atteindre 1 objectif ambitieux
cette année grâce à elle,
ce serait quoi cet objectif ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Quelles sont les 15 choses que je peux
mettre en place dans mon activité
pour me donner les moyens d'aller
atteindre cet objectif ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Qui j'ai envie d'être
en tant que freelance ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**À quoi ressemble
mon mode de vie idéal ?**

**Qu'est-ce que j'ai envie que les gens
disent de moi quand j'aurai 80 ans ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mes offres et mes services uniques

**Qu'est-ce que je pourrais montrer
et faire pour mes clients idéaux
qu'ils n'ont jamais vu auparavant ?**

[illegible]

**Comment est-ce que je peux
mieux traduire mon unicité en tant
que personne dans mon activité ?
Mon offre ? Ma communication ?**

**Quels sont les 10 sujets sur
lesquels je veux être Top of Mind ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Quelles actions me permettront
d'augmenter mon niveau de crédibilité
sur ces sujets ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



EXCELLENCE MARKETING INDÉPENDANT

UN SÉMINAIRE AVEC THOMAS BURBIDGE

Découvrir le séminaire

État d'esprit et mindset

**Si j'étais face à mon moi plus jeune,
lors de son premier jour en freelance,
quel est LE conseil que
je me donnerais à moi même ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Si je n'avais qu'une leçon à retenir
de mon passé, qu'est-ce que je retiens ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Comment est-ce que je souhaite
réagir en cas de difficultés ?**

(Par exemple, si je perds mon plus gros client.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Organisation

**Qui sont les personnes de mon réseau
(physique ou numérique) qui pourraient
me soutenir dans mes objectifs du moment ?
Comment ?**

[illegible]

**Quelles sont mes conditions nécessaires
à mon niveau maximal de productivité ?
(Lieu, énergie, alimentation, horaire,).**

Apprends à mieux te connaître pour être le plus détaillé possible dans cette réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Comment je peux mieux m'organiser
pour gagner en productivité et dédier
3h de temps en plus chaque semaine
à ma vie personnelle ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Où est-ce que je suis le plus productif
et pour quelles tâches ?**

**Cette réponse peut changer en fonction
de la tâche en question.**

**Quelles sont toutes les tâches qu'on dit
«imprévisibles» mais que je pourrais peut tout
de même prévoir sur mes missions en cours ?**

(ex : un aller-retour de plus sur un livrable)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mes tarifs

**Combien me coûte mon mode de vie
actuel par mois ?
Et mon mode de vie idéal ?**

Basé sur mes réponses, quel est mon chiffre d'affaires annuel et mensuel cible ?

De quoi j'ai besoin pour que mes clients acceptent de me payer 100€/jour en plus ?

Qu'est-qu'il faudrait que je fasse pour ça ?

Utilise-les pour définir ton TJM (Taux Journalier Moyen) sachant que beaucoup de tes journées ne seront pas facturables (car passées sur des travaux pour toi et non pour des clients)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Si un de mes clients idéaux me propose
100 000€ pour une prestation,
qu'est-ce que je fais pour lui ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SURF

Le programme d'accompagnement pour freelances



Découvrir le programme

J'espère sincèrement que ce workbook t'aura guidé et apporté des éléments de réflexions sur ta vision et ton activité.

Si tu souhaites aller plus loin sur l'ensemble des sujets qui touchent ta vie d'entrepreneur indépendant, ma bibliothèque de contenu regroupe des dizaines d'heures de podcasts, vidéos et articles pour te servir :

👉 **Young, Wild & Freelance** : des interviews de freelance pour progresser sur tous les domaines de ta vie d'indépendant

👉 **Pensées Quotidiennes** : un recueil de mes pensées et de mes idées au fil de l'aventure de l'indépendance

👉 **Mes articles** : où je traite de sujets qui touchent au freelancing et au développement personnel

👉 **Ma chaîne YouTube** : où tu retrouveras notamment la Freelance Hotline et mes Vlogs pour rentrer dans mon quotidien

Je me tiens à ta disposition pour t'accompagner sur la route, fais moi savoir par mail ou message comment je peux te soutenir dans tes projets et challenges du moment.

D'ici là, je te souhaite tout le meilleur !

À BIENTÔT, ON AVANCE ENSEMBLE !

